

## 論文要約

氏 名：

鈴木 淳

論文題目：

個と集団の相互交渉のなかで経営展開する青年農業者

要 約：

今日、農業従事者の減少・高齢化のなかで、農業を職業選択した青年の存在は、そのビジョンや発想、多様な経営展開の様相として注目されるように、農業生産の現状を打開し、農業を魅力ある職業へと発展させる可能性を示している。しかし、就農動機や農業を継続していくための動機は青年自身だけで形成されるわけではなく、また、その経営展開では、仕事上の結びつきや存立する地域社会、所属する生産者組織といった集団が関与し、そのなかで社会的関係を構築することで就農動機や経営展開が実現されると考えられる。そこで、本研究は、青年農業者の経営展開を「集団のなかでの個」の視角から解明することを目的とした。個に青年を、集団に、地域社会や生産者組織といった、経営展開のなかで社会的関係を構築していく人々の集合体を当てはめ、次の3つの課題を設定し接近した。

まず、農業を職業として志す青年は、自身の意思に基づき職業選択する一方で、そのなかには積極的な動機によらない場合もある。しかし、就農当初は積極的ではなかったとしても、その後も農業に留まり続けているとすれば、何らかの要因によって農業を継続していくための動機を形成している可能性がある。その形成要因は、自己実現に加えて、仕事を通じた社会的関係のなかにも見出せるのではないか。これが本研究の第1課題である。

また、青年は、経営展開するにあたり、農協の部会や出荷組合といった生産者組織のメンバーとなる場合がある。しかし、生産者組織には、地理的・歴史的な性格やメンバーの関係性のなかで形成されてきた集団的性格があり、産地運営のあり方や、メンバーに期待される行動に影響を与えている可能性がある。生産者組織の集団的性格が、その一員として経営展開していく場合の制約要因となるのではないか。これが本研究の第2課題である。

さらに、生産者組織は、作物の生産・販売に関する経済性を集団的に追求するために結成されるが、青年をはじめ新たなメンバーを受け入れるなかで、個々の経営水準は同質的ではなくなり、組織に依拠しない経営志向の者が現れる異質化が生じることがある。しかし、それでも所属しているメンバーは、経済性に留まらない要因にも所属の意味を見出している可能性がある。そのうえで、産地に集団的な対応を要する課題が生じている場合、

組織としてどのような展開方向の検討が求められるのか。これが本研究の第3課題である。

第1章では、先行研究の検討を通じて、戦後以降の社会経済的状況のなかで青年農業者がどのように学術的・社会経済的な関心事となったかを指摘し、また、農業という職業選択や経営展開には、青年の個別的・価値的な要因が関与することを指摘した。さらに、その経営展開では地域社会や生産者組織が関与し、それが経営展開の促進・制約要因となることを指摘し、本研究が集団のなかでの個の視角から経営展開に接近する意義を説明した。

第2章では、続く各章を通じて3つの課題に接近するにあたり、その手掛かりとなる関連理論を説明し、本研究が具体的にどのような視角から各課題に接近するかを明確にした。

第3章では、第1課題に対して、不況下の就職活動といった、進路選択の制約をきっかけに農業に従事し始めた6名の青年を事例とし、どのように農業を継続していくための動機を形成しているかに、杉村芳美の職業に向ける労働観の理論を援用して接近した。その結果、自己実現に加えて、社会的関係のなかにアソシエーションの労働観を形成することで職業とする意味を見出し、農業を継続していくための動機を形成できることを指摘した。

第4章では、第2課題に対して、存立環境の異なる2つの軟弱野菜産地と、うち1つの産地に新規参入した2名の青年を事例とし、生産者組織の集団的性格の形成要因とそのなかでの青年の経営展開に、E・H・シャインと鈴木竜太の組織文化論を援用して接近した。その結果、集団的性格が産地運営のあり方やメンバーに期待される行動を規定し、メンバーの経営志向が集団的性格と相容れなければ脱退に至る場合があることを指摘した。

第5章では、第3課題に対して、メンバーの8割が青年によって構成され、直売所を主な販路とするイチゴ産地を事例とした。産地では、直売所への出荷集中が生じており、その対応方策の検討を通じて、異質化のなかでの生産者組織の展開方向に、メンバーの所属の意味に着目し吉田民人の集団類型論を援用して接近した。その結果、人格的な結びつきや地域社会に向ける価値にも所属の意味が認められ、このような生産者の基盤としての生産者組織の役割を確保するためにも、経済性の追求を維持していく展開方向を提案した。

このようにして、本研究は、青年は社会的関係のなかで農業を職業とする動機を形成できる（第3章）が、社会的関係は経営展開を制約することもある（第4章）。また、集団にどのような個が結集し、どのような結びつきを引き出していくかによって、個々に期待される行動や、集団としての展開方向が規定される（第4章・第5章）ことを解明した。終章では、本研究を総括し、相互交渉のなかでの経営展開が青年の経営確立に重要な過程であるという知見に基づき、就農支援の現場で有用となる本研究の貢献を提示した。